

中期経営計画

FY16 ~ FY20

すべての人をいちばん輝ける場所へ。

FULLCAST
HLDGS.

- 1. 中期経営計画の策定にあたり**
- 2. 中期経営計画の目標**
- 3. 注力領域の現状と中期経営計画
最終年度へ向けた戦略**
- 4. 主要な経営指標**

中期経営計画の策定にあたり ～上場以来の振り返り

事業拡大

2001年JASDAQ、2002年東証2部、2003年東証1部上場
業容拡大の一方で、急激な出店展開による収益性の低下

再生フェーズ

リーマンショック、事業停止
創業事業に経営資源を集中する財務及び事業リストラクチャリングを実施

サービス転換

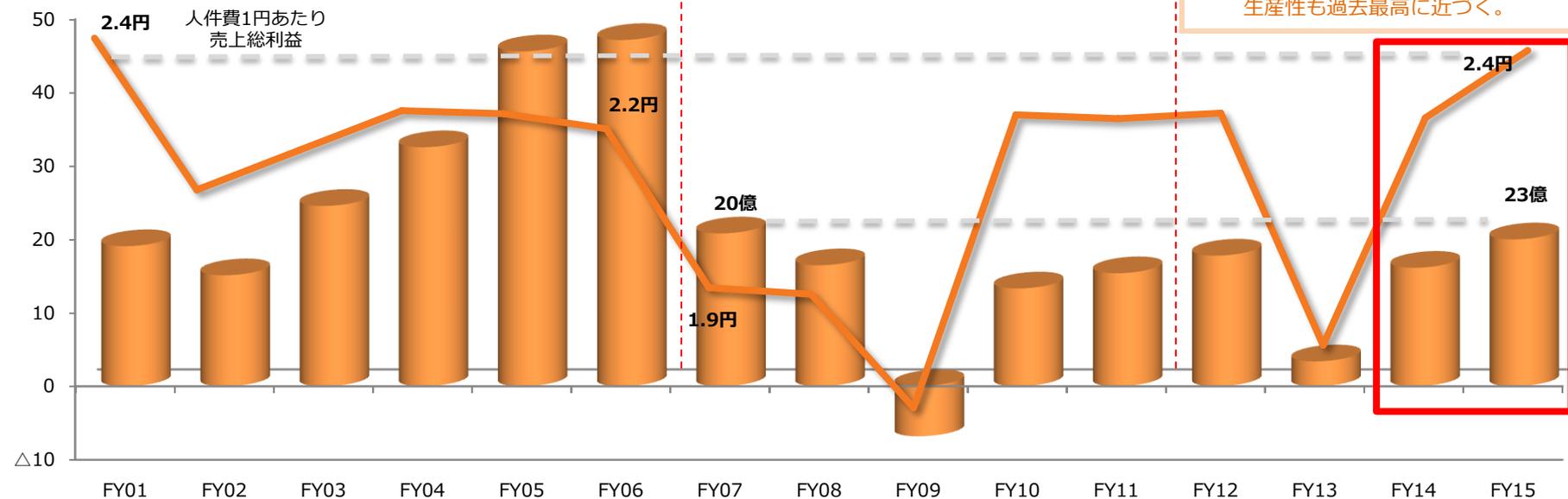
2012年10月改正派遣法の施行（日雇い派遣の原則禁止）
立法趣旨に基づいてサービスを転換し、適正かつ変化に対応しうる組織体制を構築

上場～事業拡大

事業停止
再生フェーズ

法改正
サービス転換

営業利益 単位：億円



営業利益が再生フェーズ初年まで回復
生産性も過去最高に近づく。

FY16から再成長フェーズへ

すべての人を いちばん輝ける場所へ。

企業の成長や競争力を支える上で「新しい労働力」の創出は急務ですが、働き手となり得る学生、主婦、社会人の方は「主業」を持っており、長期での就業は困難です。

その一方で「更なる豊かさ、楽しさ」を求めて働く機会を求めている人も多くいます。

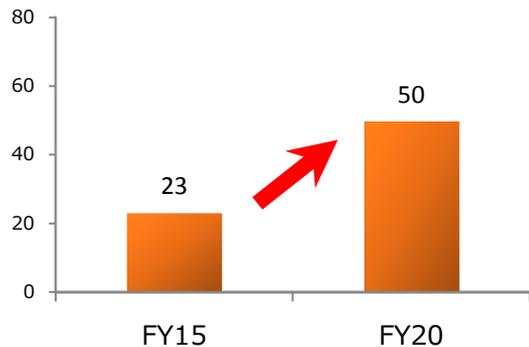
当社グループは働く機会を求める人のライフスタイルにあわせた短期の働き方を提供することで、
「労働力を顕在化していくこと」とともに、
すべての人の「輝ける場所での活躍」をサポートしていくことが
当社グループの使命だと考えています。

1. 中期経営計画の策定にあたり
2. 中期経営計画の目標
3. 注力領域の現状と中期経営計画
最終年度へ向けた戦略
4. 主要な経営指標

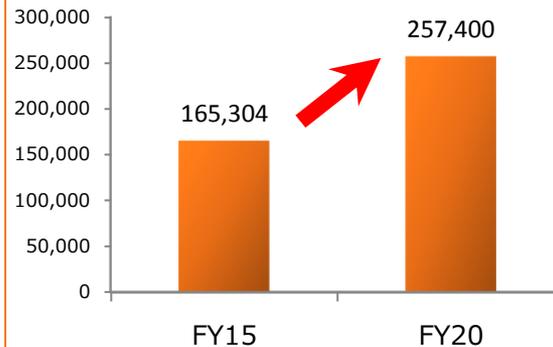
中期経営計画の最終年度で、 過去最高益^(※)の更新を目指します

※ FY06 営業利益47.2億

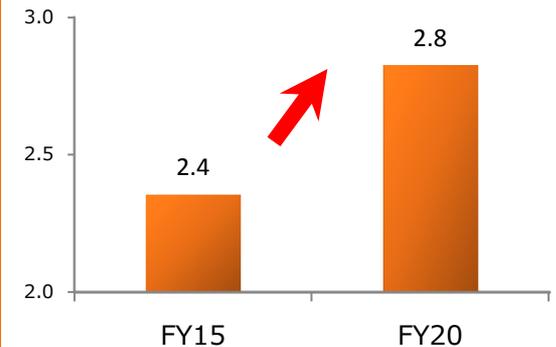
営業利益 50億 +116%



稼働者数 +56%



人件費1円あたり 売上総利益 +20%



優先的な取り組み : 既存サービスの深耕

短期業務支援事業のさらなる強化
警備事業の拡大

副次的な取り組み

新規事業の検討
グローバル展開の準備

		FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20
単位：億円	連結合計	227億	246億	262億	284億	308億	343億
	I.短期業務支援事業 ※1	207	225	240	261	281	303
	(紹介)	35	42	44	49	53	57
	(代行)	20	25	27	29	31	34
	(派遣)	126	131	141	155	168	182
	(請負)	26	27	28	28	29	31
	II.警備事業	20	21	22	23	24	25
III.新規&グローバル事業	-	-	-	-	3	15	
目 標	営業利益	23億	26億	30億	35億	41億	50億
	稼働者数	165,304人	191,900人	205,800人	222,500人	239,300人	257,400人
	人件費1円あたり売上総利益	2.4 円	2.4 円	2.5 円	2.7 円	2.8 円	2.8 円
	当期純利益 ※2	18億	21億	21億	23億	26億	32億
	調整後当期純利益 ※3	15億	22億	23億	23億	27億	32億
	拠点数	111	121	131	140	145	150

※1 短期業務支援事業における「派遣」サービス及び「請負」サービスは原価を伴いますが、「紹介」サービス及び「代行」サービスはほぼ原価を伴わないフィービジネスです。

※2 FY16以降の「当期純利益」は「親会社株主に帰属する当期純利益」です。

※3 「調整後当期純利益」とは、繰越欠損金に対する繰延税金資産の計上に伴う法人税等調整額の影響を除いた当期純利益です。

再成長フェーズ

FY16～FY18 : 事業拡大に向けて**事業基盤を構築**

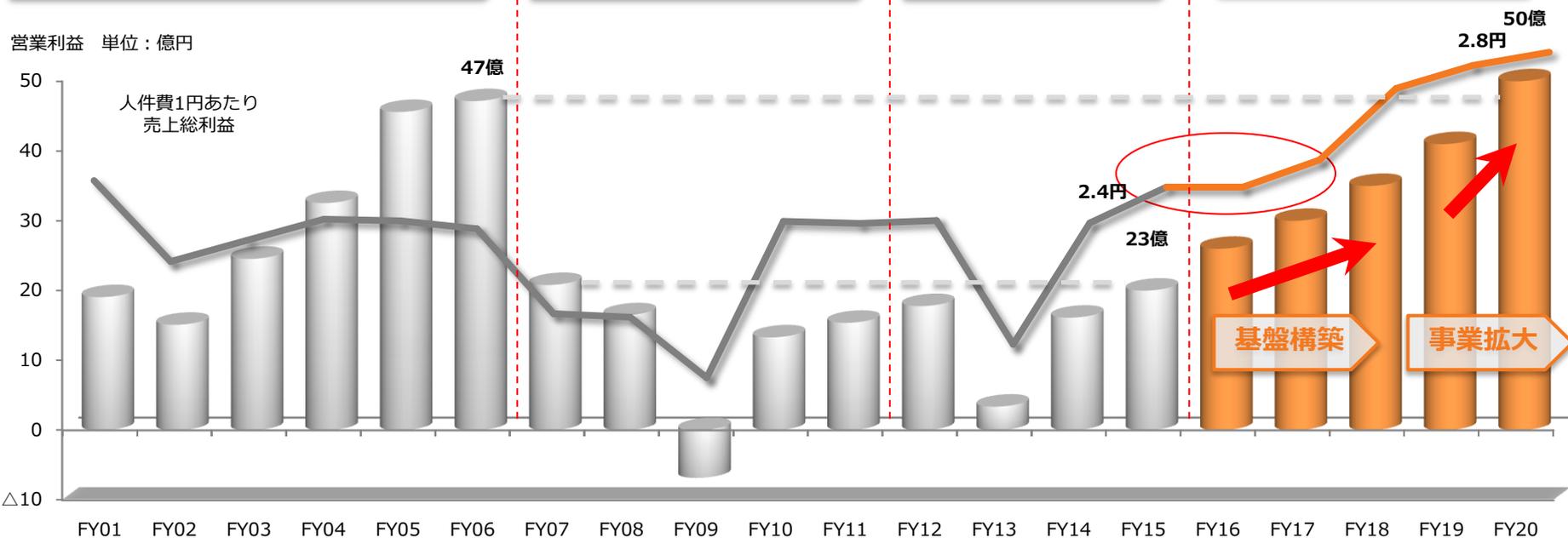
FY19～FY20 : 構築された基盤に基づいた**事業拡大**

上場～事業拡大

事業停止
再生フェーズ

法改正
サービス転換

再成長フェーズ



**事業基盤の構築期間を投資期間と捉え、
結果としてFY19からの事業拡大を実現**

1. 中期経営計画の策定にあたり
2. 中期経営計画の目標
3. 注力領域の現状と中期経営計画
最終年度へ向けた戦略
4. 主要な経営指標

I .短期業務支援事業

市場環境

■ 外部環境

スタッフ

- ・ 当社ターゲット層の労働力人口は微減
- ・ 求人単価は2015年後半から上昇傾向
- ・ 政府による働き方の多様化の推進

顧客

- ・ オリンピックに向けて、市場需要は増加
- ・ 各業界は人手確保が市場成長のカギ
- ・ 業務効率化、アウトソーシング化の促進

競合

- ・ 全国エリアをカバーしている会社は少数
- ・ 法改正へ対応が頻繁に発生

■ 内部環境

- ・ 採用力やマッチング効率に競合優位性
- ・ 事業拡大に向けたマネジメント層の拡充が課題
- ・ ITを活用した自動化・効率化に潜在的な機会



当社の戦略

■ スタッフ（採用力強化）

- ・ 労働力人口の減少に伴う、稼働率の向上
- ・ スタッフとのより多面的な接点の確保
- ・ 未アプローチ層に対する**採用強化**

■ 顧客（営業接点・組織力強化）

- ・ 継続的な出店により全国のカバーエリアを拡げることで圧倒的な顧客との接点を確保
- ・ BPOを軸とした**付加価値向上及び商品提案力並びに組織力の強化**

■ システム（マッチング効率化）

- ・ 創業20年の経験を反映したシステムを保有
- ・ メンバーが持ち合わせる知見の反映と労働集約的なマッチングの自動化をすることによる**マッチングの効率化**

コンプライアンスを遵守しながら、当社シェアを拡大

スタッフ

採用力強化

・採用チャネルの強化

WEB登録

サイト導線整理
登録～即稼働へ誘導

来場登録

未出店地域へ
登録センター出店

一次候補	二次候補	選出	出店拠点
46	+ 53	➔	35

- ・別ブランドで選択機会の増加
- ・WEBマーケティングによる未アプローチ層のリーチ
- ・認知度・好感度を高めるためのブランディング活動

システム

マッチング効率化

システムによる自動マッチング

マッチング条件の細分化

データ分析による最適化

顧客

営業接点・組織力強化

- ・未出店地域への営業拠点の新設で営業接点を拡大
※出店候補地より35拠点選出
- ・顧客情報を一元管理することで、新規顧客アプローチを効率化し、営業力を主要な活動に注力
- ・マネジメント層の育成
- ・基準作りによる営業活動の平準化
- ・BPOなどのインフラビジネスの構築と営業へのスキルセット
- ・ブランディング活動で企業認知度を高め、営業をサポート

スタッフ採用、システム改修、顧客接点 3方の強化で、当社シェアの拡大を実現

短期

更なる短期

明日から
1日だけのお仕事



今から
1時間だけのお仕事

おてっだいネットワークス
(位置情報に基づく求人サービス)



今、近くのお仕事をマッチング



フルキャストスタイル
(在宅ワーク)

FULLCASTSTYLE

すきま時間を有効活用

「更なる短期」を実現するために、
サービスラインナップを充実

物流・製造 請負強化

- ・ 人材紹介だけでなく、物流センターや製造ラインの請負案件の獲得

スタジアム 事業拡大

- ・ 野球分野を中心に、新しい球場の売り子事業請負を獲得

大型委託案件 獲得

- ・ 公共機関の請負規模を拡大
- ・ アライアンスによる大型委託案件の獲得

**請負案件へ積極的にアプローチし、
業務提携やM&Aも視野に、事業領域を拡大**

Ⅱ. 警備事業

市場環境

■ 市場規模

- ・市場規模は3兆5,000億であり、2020年まで微増
- ・大手2社が市場の2割を占めており、残りは中小9,000社による競争市場

■ 業界動向

- ・オリンピック需要により、臨時案件のニーズ（短期需要）は今まで以上に増加
- ・大手2社は個人住宅との接点を活かし介護、保育サービス等にも進出



当社の戦略

■ オリンピック特需の獲得

- ・オリンピック開催時の警備、案内
- ・大会前のプロモーションイベント案件にも積極的にアプローチ

■ 業務提携で営業機会の拡大

- ・他警備会社との連携を強化し、相互の営業と採用をカバーして案件量、対応力を補完

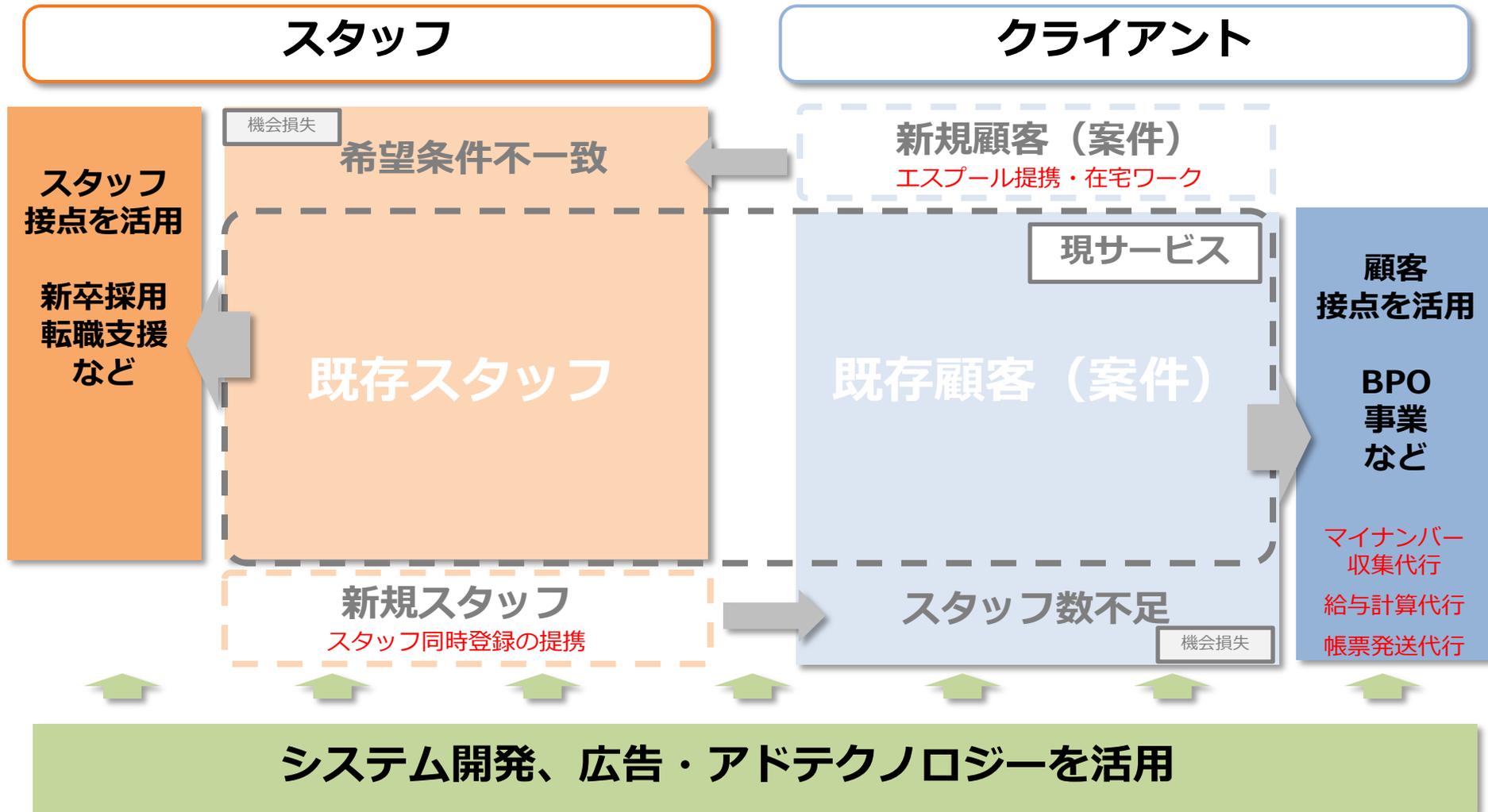
■ グループ力を活かし採用強化

- ・グループ各社の登録者を同時登録し接点強化
- ・圧倒的なグループ採用力を活かして、短期案件を獲得

**業務提携と短期の臨時案件を積極的に受注し
売上の拡大を目指す**

Ⅲ.新規事業&グローバル事業

(FY19~FY20)



**顧客・スタッフとの接点を活かし
新規ビジネスを創出**

海外 → 日本

■ 政府

- ・ 日本再興戦略の中で、グローバル人材の活用も取り入れ
- ・ 技能実習制度の見直しで、期間の延長や、介護・家事代行分野の解禁などが国会審議中

■ 市場

- ・ 製造、建築、飲食業等の人手不足で、外国人従業員の雇用が拡大
- ・ 留学生人数が年々増加

- ・ 既存顧客のニーズに応え、技能実習生や、留学生などのグローバル人材を受け入れ
- ・ 受け入れの仕組みを利用し、新規分野の進出も検討（介護、SE派遣等）

日本 → 海外

まずはグローバル人材の積極的な受け入れを始め、
グローバル進出の足掛かりへ

1. はじめに
2. 中期経営計画の目標
3. 注力領域の現状と中期経営計画
最終年度へ向けた戦略
4. **主要な経営指標**

「持続的な企業価値の向上」を実現するための指標

ROE ※

20%以上維持

「株主還元」に係る指標

総還元性向 ※

50%

「資本政策の基本方針」を支える指標

D/Eレシオ

0.5倍以下

以上の指標を達成することにより
「持続的な企業価値の向上」を実現

※ 「ROE」及び「総還元性向」で使用する当期純利益は、繰越欠損金に対する繰延税金資産の計上に伴う法人税等調整額を除いた当期純利益（調整後当期純利益）を使用します。

中期経営計画の最終年度で、 過去最高益^(※)の更新を目指します

※ FY06 営業利益47.2億



米国預託証券プログラム：

プログラムの種類：Level-1 スポンサー付き

原株との交換比率：1ADR = 原株1株
米国証券コード（CUSIP）：35968P100

Symbol：FULCY
預託銀行：バンクオブニューヨークメロン

101 Barclay Street, New York, NY 10286, U.S.A.
TEL：(212) 815-2077
U.S. Toll Free：(888) 269-2377 (888-BNY-ADRS)
Web Site：http://www.adrbny.com/dr_profile.jsp?cusip=35968P100

【お問い合わせ先】

IR課：03 - 4530 - 4830
URL：<http://www.fullcastholdings.co.jp/ir>
e-mail：IR@fullcast.co.jp

Fullcast Holdings IR資料は情報の提供を目的としており、投資等を勧誘するものではありません。最終的な判断はご自身でお願いいたします。
また情報の内容につきましては万全を期しておりますが、内容を保証するものではありません。本文、データなどに関する正確性、信頼性、安全性などから起因する直接的、間接的あるいは程度を問わずこれらの情報によって生じた損害につきましては当社は一切の責任を負いません。
Fullcast Holdings IR資料の著作権は当社に属し、当社に無断で転用することを禁じます。